

Prospecter et fidéliser les nouveaux clients

Cette formation vous permettra d'acquérir les techniques et méthodes commerciales permettant de mettre en place une prospection efficace.

Pour qui ?

Cette formation s'adresse à toute personne en charge de la prospection téléphonique ou physique désirant approfondir ses techniques commerciales.

Objectifs

- Savoir préparer activement et efficacement sa prospection,
- Maîtriser les différentes étapes de la prospection pour obtenir des rendez-vous qualifiés,
- Savoir choisir les modes de prospection adaptés au public et aux objectifs visés,
- Savoir adapter sa communication à son interlocuteur,
- Apprendre à utiliser des techniques simples et essentielles pour une communication positive et efficace.

Programme

Les enjeux et objectifs de la prospection

Les différentes formes et stratégies de prospection

- Prospection directe, téléphone, mailing, formulaires internet...
- Salons, réunions professionnelles, show room...

Etre motivé pour prospecter

Préparer sa prospection

- Connaître le marché,
- Cibler pour une prospection efficace,
- La recherche et la qualification des fichiers,
- Le plan de démarchage commercial,
- L'argumentaire,
- Les documents commerciaux,
- Organiser sa prospection.

La prospection téléphonique

- Les techniques de prospection téléphonique,
- Trucs et astuces,
- Conclusion et suivi de l'entretien.

La prospection physique

- Définir l'objectif de l'action,
- La technique des 4 C,

Prospecter, c'est communiquer

- Les techniques de communication adaptées à la prospection,
- Etablir un climat de confiance,
- Les mots qui font vendre,
- Le traitement des objections.

Les outils de suivi de la prospection

- Le cycle d'achat du prospect,
- La liste des clients potentiels,
- Organiser le suivi des prospects,
- Gérer les relances,
- La mise à jour du fichier.

Les + de cette formation

- +Apports théoriques et méthodologiques,
- +Exercices pratiques,
- +Mises en situations,
- +Echanges d'expériences.

2 jours - 14 heures
690 € HT par participant

Nous contacter

02 53 35 51 00

info@lgpconseil.com

WWW.LGPconseil.COM